



JURNAL

**ANALISIS PERILAKU KONSUMTIF DAN PENANGANANNYA (STUDI
KASUS PADA SATU PESERTA DIDIK DI SMK NEGERI 8
MAKASSAR)**

A. NOORIAH MUJAHIDAH

1644040021

**PSIKOLOGI PENDIDIKAN DAN BIMBINGAN
FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
2020**

**ANALISIS PERILAKU KONSUMTIF DAN PENANGANANNYA (STUDI
KASUS PADA SATU PESERTA DIDIK DI SMK NEGERI 8
MAKASSAR)**

Penulis	: A. Nooriah Mujahidah
Pembimbing I	: Dr. Abdul Saman, S.Pd., M.Si., Kons.
Pembimbing II	: Dr. H. Abdullah Pandang, M.Pd
Email Penulis	: noorymujahidah@gmail.com

ABSTRAK

Permasalahan dalam penelitian ini yaitu terhadap satu orang peserta didik yang teridentifikasi melakukan perilaku konsumtif di SMK Negeri 8 Makassar. Kajian utama penelitian ini adalah untuk mengetahui: (1) Gambaran perilaku konsumtif pada seorang peserta didik di SMK Negeri 8 Makassar. (2) Faktor-faktor penyebab timbulnya perilaku konsumtif pada seorang peserta didik di SMK Negeri 8 Makassar. (3) Teknik *self management* dapat mengurangi perilaku konsumtif pada seorang peserta didik di SMK Negeri 8 Makassar. Pendekatan pada penelitian ini adalah kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Pengambilan data dilakukan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Analisis data menggunakan analisis deskriptif dengan teknik triangulasi. Hasil penelitian yang diperoleh yaitu: (1) Gambaran perilaku konsumtif pada seorang peserta didik di SMK Negeri 8 Makassar merujuk pada peserta didik tersebut sering berbelanja secara terus-menerus, memiliki ketertarikan yang tinggi terhadap suatu barang, ketidakmampuan menyeleksi barang yang dibutuhkan, belanja berlebihan, serta cenderung sulit mengatur keuangan dengan baik. (2) Faktor-faktor yang menyebabkan timbulnya perilaku konsumtif pada seorang peserta didik di SMK Negeri 8 Makassar yakni faktor internal: motivasi serta faktor eksternal: gaya hidup, iklan, kelompok anutan/acuan, model identifikasi diri dan keluarga. (3) Teknik *self management* diberikan kepada seorang peserta didik di SMK Negeri 8 Makassar yang melakukan perilaku konsumtif sebagai penanganan yang dapat mengurangi perilaku konsumtif pada seorang peserta didik di SMK Negeri 8 Makassar.

Kata Kunci: Perilaku Konsumtif dan Teknik *Self Management*

I. PENDAHULUAN

Manusia sebagai makhluk hidup di dunia ini memiliki banyak kebutuhan sehari-hari dalam hidupnya. Diantara kebutuhan tersebut terbagi atas kebutuhan *primer*, *sekunder* dan *tersier*. Hal tersebut senada dengan yang dikemukakan oleh Muh. Syarifuddin (2016: 100-101) yang mengatakan bahwa kebutuhan manusia berdasarkan intensitasnya terdiri dari tiga macam meliputi kebutuhan *primer*, kebutuhan *sekunder* serta kebutuhan *tersier*.

Dengan banyaknya kebutuhan manusia dalam kehidupannya sehari-hari, manusia tidak bisa lepas dalam melakukan kegiatan mengonsumsi. Kegiatan mengonsumsi ini dilakukan manusia dalam rangka memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari.

Lestari (2018: 2) menyatakan bahwa individu selalu mencari kepuasan dengan cara mengonsumsi barang yang bukan kebutuhannya melainkan untuk memenuhi keinginannya. Fenomena ini biasanya dikenal dengan istilah perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif merupakan perilaku dimana timbulnya keinginan untuk membeli barang-barang maupun menggunakan jasa hanya untuk memenuhi kepuasan pribadi semata dan tidak lagi memandang manfaat atau urgensi dari barang maupun jasa tersebut. Perilaku konsumtif ini cenderung ditemui pada kalangan remaja. Dimana, remaja melakukan perilaku konsumtif untuk memenuhi gaya hidup (*life style*). Hal ini diperjelas oleh Loudon dan Bitta (Suminar, 2015: 146) yang mengemukakan bahwa remaja mudah

terpengaruh dengan pola konsumsi yang berlebihan dan kuat untuk mengonsumsi suatu produk.

Perilaku konsumtif ini dapat terus mengakar dalam gaya hidup remaja dan dapat menimbulkan permasalahan dalam kehidupannya. Adapun dampak yang dapat dirasakan remaja dari segi ekonomi yaitu ketika remaja terus melakukan perilaku konsumtif ini maka dia tidak lagi dapat mengatur keuangannya dengan baik. Sementara dampak yang dapat dirasakan remaja dari segi psikologis yaitu remaja akan mengalami tekanan jika keinginannya tidak dapat terpenuhi. Sementara dampak yang dapat dirasakan remaja dari segi sosial yaitu remaja akan terus mengikuti atribut yang banyak digemari tanpa mau menjadi diri sendiri (Effendi, 2016).

Dari hasil studi pendahuluan yang dilakukan di SMK Negeri 8 Makassar, terdapat satu peserta didik yang teridentifikasi melakukan perilaku konsumtif yang berinisial AP. Dimana AP ditetapkan melakukan perilaku konsumtif karena AP berbelanja secara berlebihan, mudah tertarik ketika melihat suatu barang, tidak memerhatikan manfaat dari suatu barang, belanja terus-menerus serta cenderung boros. Sehingga AP menjadikan belanja sebagai pemenuhan gaya hidupnya. Hal inilah yang menyebabkan timbulnya perilaku konsumtif pada AP, dimana dia tidak dapat mengontrol dirinya untuk tidak berbelanja. Sementara AP tidak sadar bahwa perilaku konsumtif ini justru memiliki banyak dampak negatif. AP melakukan perilaku konsumtif disebabkan karena ketidakmampuan

mengelola hasrat dan godaan untuk belanja. Hal ini disebabkan AP cenderung tidak bisa mengontrol dirinya karena ketidakmampuannya dalam manajemen diri dengan baik. Untuk itulah, AP perlu diberikan penanganan untuk mengurangi bahkan menghentikan perilaku konsumtifnya. Salah satu cara yang dapat dilakukan yaitu mengontrol diri dengan manajemen diri yang baik. Adapun teknik konseling yang tepat digunakan untuk mengurangi perilaku konsumtif ini yaitu dengan menggunakan teknik *self management*. Hal ini berdasar pada hasil penelitian yang dilakukan oleh Anike Dian Fitri (2013) yang menyimpulkan bahwa strategi *self management* dapat mengurangi perilaku konsumtif pada siswa kelas X-11 di SMAN 15 Surabaya.

Teknik *self management* merupakan teknik yang berasal dari pendekatan behavioral. Teknik ini dikembangkan oleh B.F. Skinner dengan teori *Operant Conditioning* yang mengungkapkan bahwa tingkah laku bukan hanya sekedar respon terhadap stimulus, tapi suatu tindakan yang disengaja (*operant*). Tingkah laku terjadi ketika ada stimulus khusus. *Self management* merupakan suatu teknik yang mengarah kepada perilaku konseli, untuk membantu konseli dalam mengatur dan merubah perilaku ke arah yang lebih efektif melalui proses belajar tingkah laku baru (Corey. 2009).

Teknik *self management* ini dianggap tepat untuk mengurangi perilaku konsumtif konseli. Sebab masalah utama pada manusia yang melakukan perilaku konsumtif yaitu manusia tidak dapat mengontrol diri

mereka karena ketidakmampuan mereka dalam manajemen diri dengan baik. Untuk itulah, peneliti membahas penelitian yang berjudul “Analisis Perilaku Konsumtif dan Penanganannya (Studi Kasus pada Satu Peserta Didik di SMK Negeri 8 Makassar)”.

Mengacu pada fokus penelitian di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam pelaksanaan penelitian ini yaitu untuk mengetahui:

1. Gambaran perilaku konsumtif pada subjek AP di SMK Negeri 8 Makassar.
2. Faktor yang menyebabkan perilaku konsumtif pada subjek AP di SMK Negeri 8 Makassar.
3. Keberhasilan teknik *self management* dalam mengurangi perilaku konsumtif pada subjek AP di SMK Negeri 8 Makassar.

II. TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA KONSEPTUAL

A. Tinjauan Pustaka

1. Perilaku Konsumtif

a. Pengertian Perilaku Konsumtif

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia/KBBI (Tresna. 2013: 5) perilaku dapat diartikan sebagai tanggapan atau reaksi individu terhadap rangsangan atau lingkungan. Sedangkan perilaku konsumtif diartikan sebagai bersifat konsumsi dimana hanya memakai saja dan tidak menghasilkan sendiri. Menurut Waluyo (Fitri. 2013: 30) mengemukakan bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku atau gaya hidup yang suka membelanjakan uang tanpa menimbang dengan matang.

Menurut Basu Swastha Dharmmesta dan Hani Handoko (2011: 107) menyatakan bahwa dalam mendeskripsikan perilaku konsumtif maka konsumen tidak dapat lagi membedakan antara kebutuhannya dan keinginannya.

Menurut Maulana (Hidayah. 2015: 2) menjelaskan perilaku konsumtif merupakan perilaku dimana timbulnya keinginan untuk membeli suatu barang yang kurang diperlukan untuk memenuhi kepuasan pribadi. Dalam psikologi, hal ini dikenal dengan istilah *compulsive buying disorder* (kecanduan belanja), dimana orang yang terjebak di dalamnya tidak bisa membedakan mana kebutuhan dan keinginan.

Berdasarkan pendapat dari beberapa ahli di atas, peneliti menyimpulkan bahwa perilaku konsumtif adalah suatu tindakan atau perilaku membeli serta menggunakan barang maupun jasa secara berlebihan tanpa pertimbangan yang matang dengan tujuan untuk memenuhi keinginan pribadi semata dan bukan lagi atas tujuan untuk memenuhi kebutuhan dasar yang dijadikan pemenuhan gaya hidup untuk bisa tampil mewah.

b. Karakteristik Perilaku Konsumtif

Menurut Munandar (Widyaningrum & Puspitadewi. 2016: 103) beberapa karakteristik perilaku konsumtif, yaitu:

- 1) Mudah terbujuk rayuan dari penjual.
- 2) Punya perasaan tidak enak pada penjual.
- 3) Tidak sabar jika ingin membeli barang, sehingga dalam membeli barang tidak berdasarkan

banyak pertimbangan dan hanya karena keinginan sesaat.

Berdasarkan pendapat ahli di atas, peneliti menyimpulkan bahwa aspek-aspek perilaku konsumtif terdiri atas: (1) aspek pembelian yang berlebihan; (2) aspek pembelian tanpa berpikir dengan matang; (3) aspek pembelian untuk pemenuhan keinginan; (4) aspek pembelian tanpa direncanakan.

c. Faktor Penyebab Terjadinya Perilaku Konsumtif

Menurut Estetika (2017: 9-10) mengemukakan bahwa faktor yang menyebabkan perilaku konsumtif terbagi atas:

- 1) Faktor Internal
 - a) Konsep diri, yaitu dalam membeli barang disesuaikan dengan penilaian diri sendiri.
 - b) Gaya hidup, yaitu dalam membeli barang selalu mengikuti perkembangan zaman.
- 2) Faktor eksternal yang menyebabkan perilaku konsumtif adalah kelompok referensi.

Sumartono (Adzkiya. 2018: 12) menjelaskan bahwa hal yang menyebabkan timbulnya perilaku konsumtif yaitu oleh faktor internal dan faktor eksternal. Adapun faktor internal terdiri atas motivasi, harga diri, pengamatan dan proses belajar, konsep diri dan kepribadian, serta gaya hidup. Sementara faktor eksternal terdiri atas kebudayaan, kelas sosial, kelompok referensi, keluarga dan demografi.

Berdasarkan pendapat dari beberapa ahli di atas, peneliti menyimpulkan bahwa faktor penyebab perilaku konsumtif yaitu ketidakmampuan individu dalam mengelola hasrat dan godaan untuk belanja, dimana individu yang

melakukan perilaku konsumtif cenderung sulit mengontrol diri untuk tidak berbelanja sehingga selalu timbul keinginan dalam diri untuk belanja ketika melihat suatu barang. Faktor-faktor yang menyebabkan perilaku konsumtif juga berasal dari dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal, terdiri atas: (1) faktor motivasi, dimana individu dalam membeli dan menggunakan barang/jasa dipengaruhi oleh adanya dorongan dari dalam dirinya untuk bisa memiliki dan menggunakan barang/jasa yang diinginkannya. Faktor eksternal, terdiri atas: (2) faktor gaya hidup, dimana individu dalam membeli dan menggunakan barang/jasa untuk memenuhi pola kehidupan agar tidak ketinggalan zaman; (3) faktor iklan, dimana individu dalam membeli dan menggunakan barang/jasa mudah tertarik dan terpengaruh oleh yang dipromosikan melalui iklan; (4) faktor kelompok anutan atau acuan, dimana individu dalam membeli dan menggunakan barang/jasa cenderung mengikuti apa yang dibeli dan digunakan oleh anggota kelompok acuannya; (5) faktor model identifikasi diri, dimana individu dalam membeli dan menggunakan barang/jasa karena terpengaruh oleh sosok yang diidolakan atau dikagumi sehingga menjadikan idolanya sebagai *role mode* dalam keseharian seperti mengikuti gaya hidup atau barang yang dimiliki oleh idolanya; (6) faktor keluarga, dimana individu dalam membeli dan menggunakan barang/jasa dipengaruhi oleh anggota keluarganya.

d. Indikator Perilaku Konsumtif

Menurut Sumartono (2002: 119) indikator individu melakukan perilaku konsumtif yaitu membeli barang karena mengejar hadiah, membeli barang karena kemasan yang menarik, membeli barang untuk menjaga penampilan diri dari gengsi, membeli barang atas dasar pertimbangan harga (bukan atas dasar manfaat maupun kegunaan), membeli barang untuk menjaga simbol status, menggunakan barang karena unsur konformitas terhadap model yang mempromosikannya, serta munculnya penilaian bahwa ketika membeli barang yang mahal maka akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi.

Menurut Anggreini & Mariyanti (2014: 37-38) individu yang membeli suatu barang tanpa mempertimbangkan prioritas cenderung akan melakukan perilaku konsumtif seperti membeli barang karena melihat merek, membeli barang yang tidak sesuai dengan kebutuhan, membeli barang untuk menjaga penampilan dan gengsi, membeli karena adanya potongan harga, membeli karena adanya bonus, serta membeli barang karena bentuk yang menarik dan warna yang disukai.

Menurut Indri Anggraini (2019: 57) mengkategorikan tingkat perilaku konsumtif berdasarkan intensitas belanja menjadi: kategori 1-3x, kategori 4-6x, kategori 7-9x dan kategori >10x. Dimana kategori rendah yaitu 1-3x belanja dalam satu bulan, kategori sedang yaitu 4-6x belanja dalam satu bulan, kategori tinggi yaitu 7-9x belanja dalam satu bulan dan kategori sangat tinggi yaitu >10x belanja dalam satu bulan.

Berdasarkan pendapat ahli di atas, peneliti menyimpulkan bahwa indikator perilaku konsumtif terdiri atas: (1) mengutamakan membeli barang keinginan daripada kebutuhan; (2) membeli barang secara berlebihan; (3) membeli barang karena kemasan unik, lucu dan menarik; (4) membeli barang untuk pemenuhan gaya hidup agar tidak ketinggalan zaman; (5) membeli barang untuk menaikkan status sosial; (6) membeli barang karena diskon dan bonus yang ditawarkan.

2. Teknik *Self Management* sebagai Upaya Penanganan Perilaku Konsumtif

a. Pengertian Teknik *Self Management*

Alimuddin & Kustiah (2012) mengemukakan bahwa teknik *self management* adalah teknik konseling yang membantu konseli untuk bisa mengarahkan atau mengatur tingkah lakunya sendiri. Sementara Annisa (2017: 35) berpendapat bahwa teknik *self management* merupakan proses dimana konseli mengarahkan perubahan tingkah laku mereka sendiri dengan menggunakan keterampilan yang diperoleh dalam proses konseling. Keterampilan tersebut digunakan konseli untuk memotivasi diri, mengelola semua unsur yang ada pada dirinya, berusaha untuk memperoleh apa yang ingin dicapainya serta mengembangkan pribadinya agar menjadi lebih baik. Ketika konseli dapat mengelola semua unsur yang terdapat di dalam dirinya yang meliputi pikiran, perasaan dan tingkah laku maka dapat dikatakan bahwa konseli telah memiliki *self management* yang baik.

Berdasarkan pendapat dari beberapa ahli di atas, peneliti

menyimpulkan bahwa teknik *self management* merupakan teknik yang mengarahkan konseli untuk mengubah tingkah lakunya ke arah yang lebih efektif sesuai dengan yang diinginkan dirinya melalui proses belajar tingkah laku baru dengan menggunakan satu strategi atau gabungan beberapa strategi. Dimana teknik *self management* ini dikatakan berhasil jika konseli dapat mengelola semua unsur yang terdapat di dalam dirinya yang meliputi pikirannya, perasaannya serta tingkah lakunya.

b. Tahap-Tahap Teknik *Self Management*

Menurut Sukadji (Annisa. 2017: 38) berpendapat bahwa ada empat tahapan dalam teknik *self management*, yaitu:

1) *Self-monitoring*, pada tahap ini konseli mengobservasi dan mencatat sesuatu tentang dirinya sendiri serta interaksinya dengan lingkungan. Dimana dalam tahap ini konseli mengumpulkan data yang bersifat dasar berhubungan dengan perilaku yang ingin diubahnya.

2) *Self-reward (reinforcement positif)*, tahap ini berfungsi untuk meningkatkan dan memperkuat respon yang diharapkan muncul dari stimulus yang ada dengan menggunakan berbagai bentuk. Dimana bentuk dari *self-reward (reinforcement positif)* dapat berupa benda, makanan, simbolis verbal, aktivitas fisik maupun imajinasi.

3) *Self-contracting* (kontrak atau perjanjian dengan diri sendiri), pada tahap ini konselor mengarahkan konseli membuat perencanaan mengenai perubahan tingkah laku yang diinginkannya.

4) *Stimulus control* (penguasaan terhadap rangsangan), yaitu

penyusunan kondisi-kondisi lingkungan yang telah ditentukan sebelumnya, yang membuat tingkah laku sebelumnya dapat terlaksana atau dilakukan. Kondisi lingkungan berfungsi sebagai penyebab (*antecedent*) dari suatu respon tertentu.

Lebih lanjut, Dini Anida Mekarsari (2013: 158) mengemukakan bahwa dalam pelaksanaan *self management* biasanya diikuti dengan pengaturan lingkungan untuk mempermudah terlaksananya pengelolaan diri. Pengaturan lingkungan dimaksudkan untuk menghilangkan faktor penyebab (*antecedent*) dan dukungan untuk perilaku yang akan dikurangi.

Berdasarkan pendapat dari beberapa ahli di atas, peneliti menyimpulkan bahwa tahap-tahap dalam melaksanakan teknik *self management* terdiri atas: (a) *self-monitoring*; (b) *self-contracting*; (c) *stimulus control*; (d) *self-evaluation*; (e) *self-reward (reinforcement positive)*.

B. Kerangka Konseptual

Perilaku konsumtif merupakan suatu tindakan atau perilaku membeli serta menggunakan barang maupun jasa secara berlebihan tanpa pertimbangan yang matang dengan tujuan untuk memenuhi keinginan pribadi semata dan bukan lagi atas tujuan untuk memenuhi kebutuhan dasar yang dijadikan sebagai gaya hidup untuk bisa tampil mewah. Individu yang sering melakukan perilaku konsumtif biasanya berbelanja terus menerus, mudah terbujuk rayuan, tidak memerhatikan manfaat dari suatu barang/jasa, berbelanja secara berlebihan serta

sulit mengatur keuangannya dengan baik. Faktor yang menyebabkan individu melakukan perilaku konsumtif yaitu ketidakmampuan mengelola hasrat dan godaan untuk belanja.

Pelaku dari perilaku konsumtif biasanya berbelanja karena melihat barang bagus yang dimiliki oleh orang lain dan mudah tertarik ketika ditawarkan barang yang bagus. Selain itu pelaku dari perilaku konsumtif sering berbelanja tanpa direncanakan sebelumnya karena keinginannya untuk berbelanja biasanya muncul ketika melihat suatu barang yang bagus, lucu dan menarik sehingga dia membeli barang tersebut. Pelaku dari perilaku konsumtif juga tidak mampu mengelola hasrat dan godaan untuk belanja. Hal ini disebabkan pelaku dari perilaku konsumtif cenderung tidak bisa mengontrol dirinya karena ketidakmampuannya dalam manajemen diri dengan baik. Untuk itulah diperlukan penanganan dalam mengatasi perilaku konsumtif ini. Dimana teknik konseling yang tepat untuk menangani perilaku konsumtif ini yaitu dengan menggunakan teknik *self management*. *Self management* merupakan teknik yang mengarahkan konseli untuk mengubah tingkah lakunya ke arah yang lebih efektif sesuai dengan yang diinginkan dirinya melalui proses belajar tingkah laku baru dengan menggunakan satu strategi atau gabungan beberapa strategi. Dimana teknik *self management* ini dikatakan berhasil jika konseli dapat mengelola semua unsur yang terdapat di dalam dirinya yang meliputi pikirannya, perasaannya serta tingkah lakunya.

Penerapan teknik *self management* ini terdiri atas: *self-monitoring*, *self-contracting*, *stimulus control*, *self-evaluation* dan *self-reward (reinforcement positif)*. Dari pelaksanaan teknik konseling *self management*, diharapkan pelaku dari perilaku konsumtif mengurangi intensitas dan jumlah belanjanya, mampu menahan diri dari godaan serta mampu mengatur keuangan dengan baik. Sehingga setelah penerapan teknik *self management* ini, pelaku dari perilaku konsumtif ini dikatakan telah mampu mengurangi bahkan menghentikan perilaku konsumtifnya.

III. METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pendekatan kualitatif. Sugiyono (2016: 14) mengatakan bahwa metode penelitian kualitatif sering disebut metode penelitian naturalistik karena penelitiannya dilakukan pada kondisi alamiah (*natural setting*).

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu studi kasus. Menurut Yin (2015: 1) studi kasus adalah salah satu metode penelitian bidang ilmu-ilmu sosial. Studi kasus digunakan untuk mengetahui tentang suatu permasalahan atau fenomena yang diteliti secara lebih mendalam dan terperinci (Tohirin. 2016: 20).

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka peneliti menggunakan jenis penelitian studi kasus terhadap satu peserta didik yang teridentifikasi melakukan perilaku konsumtif di SMK Negeri 8 Makassar. Penelitian ini dilakukan secara mendalam dan

terperinci untuk menemukan gambaran-gambaran serta faktor penyebab perilaku konsumtif untuk kemudian dapat dilakukan perencanaan penanganan dengan melaksanakan atau memberikan layanan bimbingan konseling yang tepat untuk menangani perilaku konsumtif.

B. Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian ini, peneliti bertindak sebagai instrumen kunci serta aktif dan pengumpul data dalam upaya mengumpulkan data-data di lapangan. Oleh karena itu, kehadiran peneliti secara langsung dan aktif di lapangan dengan informan atau sumber data lainnya disini mutlak diperlukan, untuk menunjang atau sebagai tolak ukur keberhasilan penelitian.

C. Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini merupakan salah satu peserta didik di SMK Negeri 8 Makassar pada kelas XI Boga 3 yang berinisial AP. Seorang perempuan berusia 16 tahun yang berasal dari keluarga dengan status menengah. AP anak pertama dari dua bersaudara. Dimana dalam hal ini, AP ditetapkan sebagai konseli serta subjek penelitian karena berdasarkan studi pendahuluan AP teridentifikasi melakukan perilaku konsumtif. Hal ini karena AP berbelanja secara berlebihan, mudah tertarik ketika melihat suatu barang, tidak memerhatikan manfaat dari suatu barang, belanja terus-menerus serta cenderung boros. Sehingga AP menjadikan belanja sebagai pemenuhan gaya hidupnya. Selain itu, AP juga mudah tertarik ketika melihat barang yang dimiliki oleh keluarga atau sahabatnya serta senang membeli barang yang dipromosikan atau

digunakan oleh idolanya. AP juga berbelanja ketika melihat suatu barang yang bagus sehingga dia membeli barang tersebut.

D. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di SMK Negeri 8 Makassar. Pemilihan lokasi penelitian ini karena berdasarkan studi pendahuluan yang dilakukan peneliti terdapat satu peserta didik yang teridentifikasi melakukan perilaku konsumtif.

E. Jenis Data

1. Data Primer

Peneliti menggunakan data primer ini untuk mendapatkan informasi langsung mengenai perilaku konsumtif, yaitu dengan wawancara terhadap peserta didik berinisial AP. Sumber data utama diperoleh dari hasil observasi yang kemudian dicatat melalui catatan tertulis.

2. Data Sekunder

Peneliti menggunakan data sekunder ini berupa catatan-catatan sebagai penunjang berlangsungnya penelitian yang diperoleh secara langsung dari orang tua, sahabat/teman dekat, serta guru BK konseli, yang diharapkan dapat memberikan informasi yang akurat untuk memperkuat dan melengkapi informasi yang telah dikumpulkan sebelumnya pada data primer.

F. Tahap-Tahap Penelitian

1. Tahap sebelum ke lapangan
2. Tahap pekerjaan lapangan
3. Tahap analisis data
4. Tahap penulisan laporan

G. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Teknik penelitian dengan metode wawancara dalam bentuk tanya jawab dengan peserta didik berinisial AP yang teridentifikasi

melakukan perilaku konsumtif. Selain wawancara dengan AP peneliti juga melakukan wawancara dengan orang tua AP, dengan sahabat/teman dekat AP dan juga wawancara dengan guru BK AP. Peneliti menggunakan pedoman wawancara. Wawancara ini dilakukan untuk mendapatkan informasi tentang peserta didik yang teridentifikasi melakukan perilaku konsumtif meliputi gambaran perilaku konsumtif (terdiri atas intensitas belanja, ketertarikan terhadap godaan, ketidakmampuan menyeleksi barang yang dibutuhkan, kecenderungan belanja berlebihan serta pengaturan keuangan dan belanja) dan faktor-faktor penyebab timbulnya perilaku konsumtif (terdiri atas faktor motivasi, faktor gaya hidup, faktor iklan, faktor kelompok anutan atau acuan, faktor model identifikasi diri serta faktor keluarga).

Wawancara dilakukan di rumah masing-masing dengan cara *video call via WhatsApp*. Hal ini dilakukan karena peneliti tidak bisa bertemu secara langsung dengan konseli dan informan lainnya untuk melakukan wawancara, disebabkan adanya pandemi Covid-19. Sebelum melakukan wawancara, terlebih dahulu peneliti menghubungi konseli dan informan lainnya melalui *chat via WhatsApp* guna menyepakati waktu bersama untuk melakukan wawancara.

2. Observasi

Selain wawancara, peneliti mengumpulkan data melalui observasi. Menurut Nurkencana (Harum & Ibrahim. 2017: 64), menyatakan bahwa observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui pengamatan secara langsung terhadap objek penelitian

dalam waktu tertentu dimana hal-hal yang ditemui dan didapatkan selama pengamatan kemudian dicatat secara sistematis.

Dalam penelitian ini, observasi dilakukan untuk menganalisis perilaku konsumtif pada peserta didik berinisial AP di SMK Negeri 8 Makassar. Aspek-aspek yang diobservasi mengenai perilaku konsumtif ini yaitu gambaran perilaku konsumtif yang meliputi intensitas belanja, ketertarikan terhadap godaan, ketidakmampuan menyeleksi barang yang dibutuhkan, kecenderungan belanja berlebihan serta pengaturan keuangan dan belanja. Selain itu, peneliti juga mengobservasi faktor-faktor penyebab timbulnya perilaku konsumtif pada AP yang meliputi faktor motivasi, faktor gaya hidup, faktor iklan, faktor kelompok anutan atau acuan, faktor model identifikasi diri serta faktor keluarga.

Selain menganalisis perilaku konsumtif pada AP, observasi juga digunakan untuk mencatat reaksi-reaksi dan perubahan yang dialami oleh AP selama mengikuti pelaksanaan konseling dengan menggunakan teknik *self management*. Adapun aspek-aspek yang diobservasi adalah partisipasi konseli, semangat serta keseriusan mengikuti setiap tahap dalam kegiatan dan pemahaman mengenai teknik yang diberikan.

3. Dokumentasi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional. 2007: 272) mengartikan dokumentasi ialah mengumpulkan, memilih, mengolah serta menyajikan informasi dibidang pengetahuan. Beberapa dokumentasi

yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah catatan-catatan yang dibuat oleh konseli.

H. Teknik Analisis Data

1. Data *Reduction* (Reduksi Data)
2. Data *Display* (Penyajian Data)
3. Kesimpulan

I. Pemeriksaan Keabsahan Data

1. Triangulasi

Dalam penelitian ini triangulasi yang digunakan yaitu triangulasi sumber dan triangulasi metode/teknik.

2. *Member Check*

Apabila data yang ditemukan disepakati oleh subyek berarti data tersebut valid, sehingga semakin kredibel (dapat dipercaya) tetapi apabila data yang ditemukan peneliti dengan berbagai penafsirannya tidak disepakati oleh subjek, maka penelitipun melakukan diskusi dengan subjek dan apabila perbedaannya tajam, maka peneliti harus mengubah temuannya dan harus menyesuaikan dengan apa yang diberikan oleh subjek.

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Perilaku Konsumtif Subjek AP
 - a. Intensitas belanja

Perilaku yang di tampilkan: Berbelanja atau menggunakan jasa sekitar 6-7x dalam satu bulan yang dilakukan secara langsung maupun *online*; Berbelanja makanan melalui layanan *grab food* sekitar 7-8x dalam satu bulan.

- b. Ketertarikan terhadap godaan (sugestibilitas terhadap godaan)

Perilaku yang di tampilkan: Mudah tergoda barang diskon dan

promo; Suka mengoleksi barang lucu, unik dan menarik.

c. Ketidakmampuan menyeleksi barang yang dibutuhkan

Perilaku yang di tampilkan: Tidak memikirkan manfaat barang yang dibeli untuk diri sendiri; Tidak bisa membedakan antara kebutuhan dan keinginan.

d. Kecenderungan belanja berlebihan

Perilaku yang di tampilkan: Belanja tidak terkontrol; Belanja berlebihan dengan membeli paling banyak tiga sampai empat barang sekaligus; Tetap membeli barang walaupun sudah memilikinya.

e. Pengaturan keuangan dan belanja

Perilaku yang di tampilkan: Cenderung boros; Tidak bisa mengelola keuangan dan mengontrol diri dengan baik; Uangnya digunakan hanya untuk berbelanja barang keinginan.

2. Faktor Penyebab Timbulnya Perilaku Konsumtif pada Subjek AP

a. Faktor internal

1) Motivasi

Perilaku yang di tampilkan: Mengumpulkan beberapa barang untuk dikoleksi; Ingin menaikkan status sosial.

b. Faktor Eksternal

2) Gaya hidup

Perilaku yang di tampilkan: Berbelanja untuk memenuhi gaya hidup; Mengikuti *trend*/mode yang sedang banyak digunakan; Tidak ingin ketinggalan zaman.

3) Iklan

Perilaku yang di tampilkan: Tidak terlalu terpengaruh oleh iklan yang mempromosikan produk/barang; Lebih suka melihat

barang secara langsung atau melihat gambar secara *online*.

4) Kelompok anutan atau acuan

Perilaku yang di tampilkan: Mudah terpengaruh oleh sahabat ketika diajak berbelanja; Senang diajak berbelanja oleh sahabat; Membeli barang sama seperti yang dimiliki oleh sahabat.

5) Model identifikasi diri

Perilaku yang di tampilkan: Mengidentifikasi diri atau mengikuti yang digunakan oleh idola; Mudah terpengaruh oleh artis idola ketika membeli barang/produk.

6) Keluarga

Perilaku yang di tampilkan: Berbelanja dipengaruhi oleh keluarganya yaitu saudara yang juga sering berbelanja; Membeli barang yang dilihat/dimiliki oleh saudara; Ketika meminta uang atau sesuatu langsung diberikan oleh kedua orang tuanya; Meminta uang jajan lebih sehingga membuat ibunya mengeluh dan merasa resah karena belanja berlebihan.

3. Penanganan Perilaku Konsumtif Menggunakan Teknik *Self Management*

a. Tahap *self-monitoring*: Pada tahap ini konseli setuju mengikuti proses konseling dengan serius.

b. Tahap *self-contracting*: Pada tahap ini konseli aktif membahas dan cermat menentukan perencanaan/strategi yang akan digunakan untuk mengurangi perilaku konsumtif.

c. Tahap *stimulus control*: Pada tahap ini konseli serius mendengarkan contoh pelaksanaan perencanaan/strategi mengurangi perilaku konsumtif yang telah ditentukan sendiri untuk dilaksanakan dalam keseharian konseli.

d. Tahap *self-evaluation*: Pada tahap ini konseli aktif menceritakan hambatan yang ditemui selama melaksanakan perencanaan/ strategi mengurangi perilaku dan aktif mengevaluasi perencanaan/ strategi mengurangi perilaku konsumtif.

e. Tahap *self-reward (reinforcement positive)*: Pada tahap ini konseli antusias memberikan *self-reward* berupa hadiah untuk diri sendiri setelah berhasil mengurangi perilaku konsumtif dan konseli merasa senang mendapatkan *reinforcement positive* berupa celengan dari peneliti.

B. PEMBAHASAN

1. Gambaran Perilaku Konsumtif

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh sesuai dengan penjelasan perilaku konsumtif yang dikemukakan oleh Anggasari (Fitri. 2013: 30) yang menjelaskan perilaku konsumtif merupakan kegiatan membeli barang secara berlebihan sehingga barang-barang yang tidak diperlukan atau tidak penting juga ikut dibeli. Sependapat dengan penjelasan tersebut, Usman Effendi (2016: 17) mengemukakan konsumtif merupakan perilaku konsumsi yang boros dan berlebihan, yang lebih mendahulukan keinginan di bandingkan kebutuhan, serta tidak ada skala prioritas atau dapat diartikan sebagai gaya hidup yang mewah.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, peneliti mengambil kesimpulan bahwa AP melakukan perilaku konsumtif. Hal ini disebabkan AP berbelanja secara terus-menerus, memiliki ketertarikan yang tinggi terhadap suatu barang, tidak mampu menyeleksi barang yang dibutuhkan, belanja berlebihan serta

cenderung sulit mengatur keuangan dengan baik.

2. Faktor Penyebab Timbulnya Perilaku Konsumtif

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, peneliti mengambil kesimpulan bahwa penyebab timbulnya perilaku konsumtif pada AP terdiri dari faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal meliputi: a) Faktor motivasi, menurut Chrisnawati dan Abdullah (Karmila. 2019: 12) menjelaskan motivasi yaitu suatu kekuatan yang digunakan individu dalam memunculkan dan mengarahkan tingkah lakunya. Hasil penelitian yang dilakukan diperoleh bahwa motif AP dalam berbelanja karena terdorong ingin mengumpulkan beberapa barang untuk dijadikan koleksi dan untuk bisa menaikkan status sosial. Hasil penelitian tersebut didukung oleh penjelasan Reinhart (Adzkiya. 2018: 16) mengemukakan bahwa kegiatan mengonsumsi dilakukan seseorang sebagai pemuas keinginan untuk bisa mencapai status tertentu melalui barang atau kegiatan yang bukan merupakan bagian dari kebutuhan diri.

Faktor eksternal meliputi: b) Faktor gaya hidup, menurut Raharjo dan Silalahi (Adzkiya. 2018: 16-17) menjelaskan gaya hidup merupakan pola hidup individu. Hasil penelitian yang dilakukan diperoleh bahwa AP berbelanja untuk pemenuhan gaya hidup dengan mengikuti *trend/mode* yang sedang banyak digunakan agar tidak ketinggalan zaman. Hasil penelitian tersebut didukung oleh penjelasan Estetika (2017: 9-10) mengemukakan bahwa gaya hidup merupakan penyebab perilaku konsumtif dimana seseorang dalam

membeli barang selalu mengikuti perkembangan zaman; c) Faktor kelompok anutan atau acuan, menurut Hyman dan Singer (Effendi. 2016: 86) menjelaskan dalam arti sempit kelompok anutan atau acuan yaitu mencakup kelompok-kelompok atau teman individu dalam melakukan interaksi secara langsung. Hasil penelitian yang dilakukan diperoleh bahwa AP ketika berbelanja mudah terpengaruh oleh sahabatnya selain itu juga AP merasa senang jika diajak berbelanja oleh sahabatnya. AP juga biasanya membeli barang yang sama seperti yang dimiliki oleh sahabat. Hasil penelitian tersebut didukung oleh penjelasan Sumartono (Karmila. 2019) mengemukakan bahwa seseorang melakukan perilaku konsumtif karena mengacu dengan yang ditentukan oleh kelompok referensinya; d) Faktor model identifikasi diri. Hasil penelitian yang dilakukan diperoleh bahwa AP dalam berbelanja mengidentifikasikan diri atau mengikuti yang digunakan oleh idolanya sehingga AP mudah terpengaruh oleh artis idolanya ketika membeli barang/produk. Hasil penelitian tersebut didukung oleh penjelasan Sumartono (Adzkiya. 2018: 13) mengemukakan memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan, dimana tujuan membeli suatu produk karena mengidolakan model yang mengiklankan produk tersebut; e) Faktor keluarga, menurut Kartono (Karmila. 2019: 14) menjelaskan keluarga merupakan unit sosial terkecil yang dapat berfungsi sebagai contoh utama bagi perkembangan remaja. Hasil penelitian yang dilakukan diperoleh bahwa AP dalam berbelanja dipengaruhi oleh

keluarganya yaitu saudaranya dimana adik AP juga sering berbelanja sehingga AP biasa ikut membeli barang yang dilihat/dimiliki oleh adiknya. AP cenderung dimanjakan oleh kedua orang tuanya dimana jika AP meminta uang atau menginginkan sesuatu maka kedua orang tuanya langsung memberikannya kepada AP. Selain itu, AP sering meminta uang jajan lebih dari jatah uang jajannya ketika ingin berbelanja. Sehingga hal ini membuat orang tua AP terutama ibunya mengeluh dan merasa resah karena AP belanja berlebihan. Hasil penelitian tersebut didukung oleh penjelasan Effendi (2016: 100) mengemukakan bahwa keluarga memiliki peranan penting di dalam studi perilaku konsumen karena keluarga merupakan unit yang memakai dan membeli produk konsumen selain itu keluarga merupakan pengaruh utama pada perilaku dan sikap individu. Sehingga keluarga memegang peranan dalam keputusan pembelian dimana jika pembelian dilakukan secara berlebihan maka akan mengakibatkan timbul perilaku konsumtif pada salah satu anggota keluarga.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terhadap AP menunjukkan faktor penyebab timbulnya perilaku konsumtif pada AP meliputi faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal meliputi faktor motivasi; Faktor eksternal meliputi faktor gaya hidup, faktor kelompok anutan atau acuan, faktor model identifikasi diri dan faktor keluarga.

3. Upaya Penanganan Perilaku Konsumtif

Berdasarkan intervensi yang dilakukan menunjukkan hasil bahwa perilaku konsumtif pada AP berkurang dimana pada awalnya AP berbelanja secara berlebihan, mudah tertarik ketika melihat suatu barang, tidak memerhatikan manfaat dari suatu barang, belanja terus-menerus dan cenderung boros. Kemudian perilaku konsumtif mulai berkurang hal ini ditunjukkan dengan: AP berbelanja ketika sedang membutuhkan atau kehabisan suatu barang saja, artinya AP sudah mampu mengurangi intensitas belanjanya; AP mampu menahan diri untuk tidak berbelanja ketika melihat barang yang bagus, artinya AP sudah mampu menahan diri terhadap godaan; AP juga mampu menyeleksi barang kebutuhan dan barang keinginan, mengutamakan kebutuhan daripada keinginan, membeli barang keinginan bersamaan dengan barang yang dibutuhkan dan membeli hanya satu saja barang keinginan, memikirkan manfaat barang yang dibeli untuk diri sendiri. Artinya AP sudah mampu menyeleksi barang yang dibutuhkan; Selain itu AP mampu mengurangi jumlah barang yang dibeli ketika berbelanja, berbelanja sesuai jumlah kebutuhan saja. Artinya AP sudah mampu mengurangi belanja berlebihannya; AP juga mampu mengatur keuangan dan belanja dengan baik, mulai menabung uang yang dimiliki sehingga sudah memiliki tabungan, serta berbelanja hanya ketika butuh saja. Artinya AP sudah mampu mengatur keuangan dan belanjanya.

Setelah pemberian penanganan dengan konseling menggunakan teknik *self management*, peneliti melakukan pemantauan sebagai

upaya dalam mendampingi dan mengawasi perilaku konsumtif pada AP. Pemantauan dilakukan dengan peneliti berkomunikasi bersama AP melalui chat *via WhatsApp*, hal yang dilakukan peneliti dalam pemantauan ini yaitu peneliti menanyakan tentang aktivitas belanja AP setelah pemberian penanganan melalui konseling. Dimana setelah menerima penanganan melalui konseling, AP sudah berhenti melihat barang di *online shop* dan bisa menahan diri untuk tidak berbelanja barang keinginan. Selain itu, AP sudah mencatat dan membedakan barang kebutuhan dan barang keinginannya serta mengutamakan kebutuhan daripada keinginan. AP juga berbelanja ketika kehabisan suatu barang saja dan memikirkan manfaat dari suatu barang untuk dirinya. Selain itu, AP sudah bisa mengatur keuangan dengan baik dan sering menabung uang jajannya perhari yang diberikan oleh orang tuanya. Berdasarkan hal tersebut terlihat bahwa telah terjadi perubahan perilaku pada AP dimana AP sudah mengurangi perilaku konsumtifnya dan perilaku AP tetap konsisten dan semakin meningkat saat dan setelah mengikuti konseling dengan *teknik self management* untuk penanganan perilaku konsumtif.

Berdasarkan hasil penelitian dan konseling yang dilakukan kepada AP dapat disimpulkan, bahwa teknik *self management* dapat membantu peserta didik mengurangi perilaku konsumtif. Hal ini berarti penggunaan teknik *self management* dapat mengurangi perilaku konsumtif.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian disimpulkan bahwa:

1. Gambaran perilaku konsumtif yang ditunjukkan oleh AP meliputi berbelanja secara terus-menerus, memiliki ketertarikan yang tinggi terhadap suatu barang, tidak mampu menyeleksi barang yang dibutuhkan, belanja berlebihan, serta cenderung sulit mengatur keuangan dengan baik.
2. Faktor yang menyebabkan timbulnya perilaku konsumtif pada AP terdiri dari faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal meliputi faktor motivasi. Faktor eksternal meliputi faktor gaya hidup, faktor kelompok anutan atau acuan, faktor model identifikasi diri dan faktor keluarga.
3. Penanganan perilaku konsumtif pada konseli dilakukan dengan menggunakan teknik *self management* yang membantu konseli dalam mengatur dan mengubah tingkah lakunya ke arah yang lebih efektif melalui proses belajar tingkah laku baru. Dilaksanakan lima kali pertemuan di rumah masing-masing secara daring dengan *video call via whatsapp*, dengan lima tahap yaitu *self-monitoring*, *self-contracting*, *stimulus control*, *self-evaluation* dan *self-reward (reinforcement positive)*. Setelah intervensi diberikan terjadi perubahan pada konseli yang telah berhasil mengurangi perilaku konsumtifnya hal ini ditunjukkan dengan konseli: berbelanja ketika sedang membutuhkan atau kehabisan suatu barang saja, mampu menahan diri untuk tidak berbelanja ketika melihat barang yang bagus, mampu menyeleksi barang kebutuhan dan

barang keinginan, mengutamakan kebutuhan daripada keinginan, membeli barang keinginan bersamaan dengan barang yang dibutuhkan dan membeli hanya satu saja barang keinginan, memikirkan manfaat barang yang dibeli untuk diri sendiri, mampu mengurangi jumlah barang yang dibeli ketika berbelanja, berbelanja sesuai jumlah kebutuhan saja, mampu mengatur keuangan dan belanja dengan baik, mulai menabung uang yang dimiliki sehingga sudah memiliki tabungan, serta berbelanja hanya ketika butuh saja.

B. Saran

Berdasarkan simpulan dari hasil penelitian dan mengamati situasi selama di lapangan, peneliti mengajukan beberapa saran antara lain:

1. Bagi konseli: diharapkan mengurangi belanja yang sering dilakukannya dan ketika berbelanja mengutamakan membeli kebutuhan daripada keinginan. Selain itu, konseli diharapkan lebih semangat dan tekun lagi dalam mengurangi perilaku konsumtif. Sehingga konseli tidak boros lagi dan bisa memiliki tabungan.
2. Bagi orang tua: diharapkan mengontrol aktivitas belanja anaknya. Dan tidak terlalu mengikuti kemauan anak ketika ingin berbelanja. Selain itu, juga diharapkan mengatur dan memberikan uang jajan kepada anak secukupnya saja.
3. Bagi guru BK/konselor: dapat mempergunakan teknik *self management* sebagai layanan teknik untuk mengurangi perilaku konsumtif. Teknik *self management* dapat juga dikembangkan menjadi penelitian tindakan konseling dengan menerapkannya pada permasalahan

yang berbeda. Selain itu, guru BK/konselor juga diharapkan lebih memperhatikan masalah-masalah yang dialami oleh peserta didik di sekolah. Bukan hanya berfokus pada masalah belajar peserta didik di sekolah tapi juga bisa berfokus pada masalah pribadi, sosial serta karir peserta didik.

DAFTAR PUSTAKA

- Adzkiya, A. 2018. Analisis Perilaku Konsumtif dan Faktor Pendorongnya (Studi Kasus Mahasiswa Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta Angkatan 2017). *Skripsi*. Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Anggraini, I. 2019. Pengaruh Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif *Online Shopping* pada Wanita Usia Dewasa Awal. *Skripsi*. Program Studi Psikologi Fakultas Pendidikan Psikologi Universitas Negeri Jakarta.
- Anggreini, R., & Mariyanti, S. 2014. Hubungan antara Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Mahasiswi Universitas Esa Unggul. *Jurnal Psikologi*. Vol. 12 (1): 34-42.
- Annisa. 2017. Efektivitas Konseling *Behavioral* dengan Teknik *Self-Management* untuk Meningkatkan Kecerdasan Emosional Peserta Didik Kelas VII di SMP Negeri 19 Bandar Lampung tahun Ajaran 2017/2018. *Skripsi*. Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Raden Intan.
- Corey, G. 2009. *Theory and Practice of Counseling and Psychotherapy*. USA: Thomson Higher Education.
- Dharmmesta, B.S., & Handoko, H. 2011. *Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: BPEE.
- Effendi, U. 2016. *Psikologi Konsumen*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Estetika, M. 2017. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif Siswa Perempuan Kelas XII IPS. *Skripsi*. Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP Untan Pontianak.
- Fitri, A.D. 2013. Penerapan Strategi Pengelolaan Diri (*Self-Management*) untuk Mengurangi Perilaku Konsumtif pada Siswa Kelas X-11 SMAN 15 Surabaya. *UNESA Journal Mahasiswa Bimbingan dan Konseling*. Vol. 1 (1): 26-36.
- Harum, A., & Ibrahim M. 2017. *Asesmen Psikologis Teknik Non Tes*. Makassar: Penerbit FIP-UNM Universitas Negeri Makassar.
- Hidayah, R.W. 2015. Perilaku Konsumtif dalam Membeli Produk *Fashion* pada Mahasiswa Putri di Surakarta. *Naskah Publikasi*. Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Karmila, R. 2019. Penerapan Teknik *Tought Stopping* untuk Mengurangi Kecenderungan Perilaku Konsumtif Siswa

- di SMA Negeri 9 Makassar. *Skripsi*. Psikologi Pendidikan dan Bimbingan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Makassar.
- Lestari, O.D. 2018. Hubungan antara Konformitas dengan Kecenderungan Perilaku Konsumtif pada Siswa Sekolah X. *Jurnal Psikologi Industri dan Organisasi*. Vol. 5 (1): 2.
- Mahmud, A., & Sunarty, K. 2012. *Mengenal Teknik-Teknik Bimbingan dan Konseling*. Makassar: Badan Penerbit Universitas Negeri Makassar.
- Mekarsari, D.A. 2013. Pengaruh Konseling Behavioral dengan Teknik *Self Management* terhadap Kenakalan Remaja Anggota Geng *Rabu Gaul* di SMA Negeri 8 Balikpapan. *Tesis*. Program Pascasarjana Universitas Negeri Makassar.
- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional. 2007. Kamus Besar Bahasa Indonesia: Edisi Ketiga. Jakarta: Balai Pustaka.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Sumartono. 2002. *Terperangkap dalam Iklan (Meneropong Imbas Pesan Iklan Televisi)*. Bandung: Alfabeta.
- Suminar, E. 2015. Konsep Diri, Konformitas dan Perilaku Konsumtif pada Remaja. *Jurnal Psikologi Indonesia*. Vol. 4 (2): 145-152.
- Syarifuddin, M. 2016. Analisis tentang Aktivitas Buruh Tani dalam Memenuhi Kebutuhan Pokok di Kelurahan Bukuan Kecamatan Palaran Kota Samarinda. *eJournal Sosiatri-Sosiologi*. Vol. 4 (3): 98-112.
- Tohirin. 2016. *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Pendidikan dan Bimbingan Konseling: Pendekatan Praktis untuk Peneliti Pemula dan Dilengkapi dengan Contoh Transkrip Hasil Wawancara Serta Model Penyajian Data*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Tresna, T.A.J. 2013. Perilaku Konsumtif di Kalangan Mahasiswa FIS UNY pada Klinik Kecantikan. *Skripsi*. Jurusan Pendidikan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Yogyakarta.
- Widyaningrum, S., & Puspitadewi, N.W.S. 2016. Perbedaan Perilaku Konsumtif Ditinjau dari Tipe Kepribadian pada Siswa Sekolah Menengah Atas. *Jurnal Psikologi Teori dan Terapan*. Vol. 6 (2): 102-106.
- Yin, R.K. 2015. *Studi Kasus: Desain dan Metode*. Jakarta: Rajawali Pers.